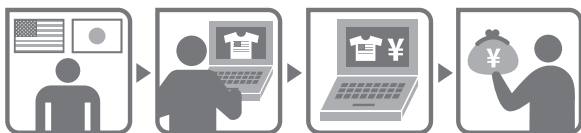


確実に稼げる Amazon 輸入 副業入門

TAKEZO

チェックシート
&
テンプレート集



■ 1 優先すべきセラー探索シート ～検索条件の入力～

<input checked="" type="checkbox"/>	① カテゴリー	日本の Amazon で自分の興味があるカテゴリーを選ぶ
<input checked="" type="checkbox"/>	② 検索条件	検索窓に「並行輸入品」「import」「日本未発売」などの文字を入れる
<input checked="" type="checkbox"/>	③ 商品選定	まずは自分が気になった商品を選ぶ
<input checked="" type="checkbox"/>	④ 「新品の商品：●●」	商品画像の右側に「新品の商品：30」などと表示されるので、ここをクリック
<input checked="" type="checkbox"/>	⑤ セラー表示	その商品を「新品」で出品しているセラーが価格の安い順に表示される
<input checked="" type="checkbox"/>	⑥ 目印	「AMAZON.CO.JP 配送センターより発送されます」の表示と「Prime」のマークが優先すべきセラーの目安
<input checked="" type="checkbox"/>	⑦ ストアページに飛ぶ	セラー名もしくは店舗ロゴをクリックして、そのセラーのページに飛ぶ

■ 2 理想のセラーを探り当てる

<input checked="" type="checkbox"/>	理想のセラー	<ul style="list-style-type: none"> ● 商品数：数十種～数百種 ● 評価数：100 個～1000 個
<input checked="" type="checkbox"/>	評価をつけてくれる割合	購入してくれたお客様のうち、だいたい 20 人に 1 人くらい
<input checked="" type="checkbox"/>	昇り調子	直近 30 日間、90 日間の評価数が高い
<input checked="" type="checkbox"/>	下り調子	直近 30 日間、90 日間の評価数が低い
<input checked="" type="checkbox"/>	ラインナップ	扱っている商品ラインナップを見てほしいの価格帯、売上金額を把握できる

■ 3 無在庫・有在庫セラーの見分け方

<input checked="" type="checkbox"/>	無在庫セラー	<ul style="list-style-type: none"> ● 商品の出品者一覧に出てくるセラー名、店舗ロゴの下に「AMAZON.CO.JP 配送センターより発送されます」とオレンジ色で表示されていない ● 「お届けまで約 2 週間ほど」と書かれている
<input checked="" type="checkbox"/>	有在庫セラー	商品の出品者一覧に出てくるセラー名、店舗ロゴの下に「AMAZON.CO.JP 配送センターより発送されます」とオレンジ色で表示されている

■ 4 優良セラーの4番打者商品を探す

<input checked="" type="checkbox"/>	優良セラーのページ	これまでのリサーチ方法で優良セラーを探し、そのストアページに飛ぶ
<input checked="" type="checkbox"/>	商品順を確認する	ストアページを開くと、そのセラーの商品群が「ほぼ、売れている順」に並んでいることがわかる
<input checked="" type="checkbox"/>	商品順を確認する	上から順にチェックして、効率よく売れている商品を探す。上位ベスト3の中に4番打者商品が入っている可能性大

■ 5 ストアページから「商品そのもののページ」への行き方

<input checked="" type="checkbox"/>	① 全体確認	まずはストアページの全体をざっと確認
<input checked="" type="checkbox"/>	② 輸入品を扱うセラーを探す	商品のうしろに「並行輸入品」「import」「輸入品」「日本未発売」と書いてある商品が多いセラーを探す。書いていないセラーは見送る
<input checked="" type="checkbox"/>	③ 上の商品から見る	商品の名前か商品画像をクリックしてみると、その商品のページに飛ぶが、このページは「そのストアの商品ページ」であり、「商品そのもののページ」ではない
<input checked="" type="checkbox"/>	④ 「最近チェックした商品」	左上のAmazonロゴをクリックしトップページに戻る。ページの少し下のほうに「最近チェックした商品」にその商品があるので、それをまたクリック
<input checked="" type="checkbox"/>	⑤ 商品そのもののページ	すべてのセラーの一覧も見ることができる、商品そのもののページにたどり着くことができる

■ 6 「SmaSurf」の設定

<input checked="" type="checkbox"/>	SmaSurfをインストール	Google Chromeの右上「設定」から「拡張機能」へ進み「SmaSurf」を検索、インストールする
<input checked="" type="checkbox"/>	「アイテムクイックを表示する」	Amazonで商品ページを開いたとき、右下にオレンジ色で「SmaSurf設定」と表示される。ここにカーソルをあわせ「アイテムクイックを表示する」にチェックを入れる
<input checked="" type="checkbox"/>	3つの項目にチェック	アイテムクイックの一覧が表示されるので「Amazonアメリカ」「Price Check」「FBA料金シミュレータ」にチェックを入れて、一覧の右上「★」のマークをクリック
<input checked="" type="checkbox"/>	4つのタブが表示	日本のAmazonの商品ページのタブのほか、アメリカAmazon、プライスチェック、FBA料金シミュレータの3つのタブが開かれる

■ 7 「プライスチェック」の設定

<input checked="" type="checkbox"/>	見るべき箇所	上から「ランキング変動グラフ」「新品価格変動グラフ」「中古価格変動グラフ」の順に並んでいるが、見るべきところは「ランキング変動グラフ」
<input checked="" type="checkbox"/>	グラフの見方(1)	グラフが1回上昇している場合、商品が1個以上売れたと推測できる(1日に複数個売れたとしても上昇は1回)
<input checked="" type="checkbox"/>	グラフの見方(2)	たとえば3カ月で約15回の上昇がある場合、その商品は1カ月でおおよそ5回売れている商品
<input checked="" type="checkbox"/>	グラフの見方(3)	右側へいけばいくほど「直近」の表示になる。たとえば右肩上がりのグラフになっている場合は、その商品は最近特によく売れていることになる
<input checked="" type="checkbox"/>	商品の選び方	3カ月で3回しかグラフが上昇していない商品などは仕入れを避け、できるかぎりグラフの上昇回数が多い商品を選ぶ

■ 8 競合セラーの数を確認する

<input checked="" type="checkbox"/>	見るべき箇所	商品ページを開くと、商品画像の横に「新品の出品：13」の表示を確認する
<input checked="" type="checkbox"/>	「新品の出品：13」をクリック	その商品を出品しているセラーがズラッと表示される
<input checked="" type="checkbox"/>	FBAセラーを見つける	セラー名か店舗ロゴの下に「AMAZON.CO.JP 配送センターより発送されます」と書いてある場合、または商品価格の下に青字で「Prime」と表示されている

■ 9 FBA料金シミュレーターの使い方

<input checked="" type="checkbox"/>	「商品代金」を入力する	「FBA発送の場合」の「商品代金」のところに、自分が販売を予定している価格を打ち込む
<input checked="" type="checkbox"/>	「計算」をクリック	「計算」というオレンジ色のボタンを押す
<input checked="" type="checkbox"/>	Amazonからの入金額を確認	下のほうに緑色で価格が表示される。これが予定している価格で売ったときのAmazonからの入金額。ここから仕入れ価格や転送料金などを引いたものがそのまま利益となる
<input checked="" type="checkbox"/>	大型商品の確認	「出荷作業手数料」が540円になっているものは大型商品の扱いになる

■ 10 ASINコードが一致しない場合

✓	エラーが表示される	ASINコードが一致しない場合、アメリカAmazonのページに「Looking for something?」とエラーが出る
✓	売れている商品が確認	プライスチェックやランキングなどを見て、「そもそも売れている商品なのか」を確認
✓	トップページに飛ぶ	売れている場合はAmazonのロゴなどをクリックして一度トップページに飛ぶ
✓	あらためて検索	日本のAmazonに表示されている商品名をコピーし、アメリカAmazonのトップページの検索窓にペースト、日本語の部分を消して検索をかけていく
✓	商品名が日本語のみの場合	商品名に日本語しか使われていない場合、商品ページの画像やページの下にブランド名や型番の英語表記が載っているのでそれをもとに検索をかけてみる
✓	同じ商品かどうか見極める	探してみても似たような商品がいくつか出てきた場合は、型番やサイズ、色などをしっかりと確認し、「本当に同じものであるのか」を見極める

■ 11 「The Camelizer」の活用

✓	価格の推移を表示	The Camelizerを開き、緑、青、赤とグラフが表示される。赤と青のチェックを外す。これで「Amazon.com」の新品価格の推移だけを表示することができる
✓	1年間の表示に変更	「Date Range」を「1y」にすることで、ここ1年間の表示に変更する
✓	価格を登録する	自分が使いやすい状態にしてから「ここ数カ月で一番価格が下がった価格」などを登録する
✓	アラートメールが届く	売れている商品を登録しておくことで、商品が設定価格になるとアラートメールが届き、安い価格で仕入れをすることができる

■ 12 キーワードリサーチ

✓	有効なキーワード	キーワードリサーチ。135頁の「有効なキーワード一覧」の言葉を使って検索してみる
✓	好きな分野	まずは「自分が好きなジャンル」から攻めていく
✓	並べ替え	ページ右上の「並べ替え」でいろいろと並べ替えを試してみる
✓	価格帯を絞る	ページ左側の「価格」に数字を入力することで、任意の価格帯を表示することもできる。このような並べ替えも駆使して、効率よくリサーチを進めていく

■ 13 実際に仕入れてみる

☑	どこから仕入れるか？	「Amazon.com」「FBAセラー」から仕入れる。 FBA出品者はセラー名に「FULFILLMENT BY AMAZON」、価格に「Prime」と表示されている
☑	アメリカのAmazonで見るポイント	<ul style="list-style-type: none"> ● セラーの評価 ● 商品のコンディション説明（コメント） ● 発送元
☑	優先すべきセラー	<ul style="list-style-type: none"> ● Amazon.comとFBAセラーが競合しているとき、価格が変わらない場合は品質も安心の「Amazon.com」から仕入れる ● Amazon.comが出品していない場合は安い理由だけで仕入れてはいけない。しっかりと「そのセラーはよいセラーであるか」を確認する。そのときの目安となるのが「評価数」と「高い評価の割合」
☑	何個仕入れるか？	ASINコードが違う商品を仕入れた場合などに「違う商品である可能性」があるから最初は1個で様子を見る。商品自体に何か問題があったとき、1個しか仕入れていないのであればダメージを最小限に抑えられる。どんなに売れている商品でも、最初の仕入れは1個に留めたほうがいい
☑	購入個数制限がある商品	「数量」という意味の「Qty」で個数を選ぶときに一定の数しか表示されないときはその個数までしか購入ができない。一度限界の個数まで購入すると1週間はその商品の購入はできなくなる。このような商品は「売れている商品」の可能性が高い
☑	Primeの推奨	最初の30日間は無料、年間79ドルで利用できる。それぞれの商品の到着が通常よりも早くなるためAmazon輸入に大事な「スピード」重視ができる

■ 14 購入手続き

☑	日本に直送する場合	出品名の下に「International & domestic shipping rates and return policy.」と「Domestic shipping rates and return policy.」と書いてある場合がある。「International」は日本への直送が可能
☑	住所表記の順番	「東京都港区赤坂1-2-3」は「1-2-3 Akasaka Minato-ku Tokyo-to」になる
☑	送料も含めた価格の合計	決済直前のページまでいくと送料も含んだ価格の合計が表示される。セラーによって日本への送料が異なるので商品代金と込みでいくらかかるのかを早く知りたいときは、決済直前のページまで進める

15 「MyUS」の利用方法

✓	メリット	<ul style="list-style-type: none"> ● 日本直送ができない商品を送ることができる ● 商品をまとめて送ることで「送料のダウン」が見込める
✓	登録	STEP 04 (54ページ) を参照
✓	届いた商品を確認	MyUSの「MY ACCOUNT」の中の「INBOX」からさまざまな確認ができるようになっている
✓	エラーが出たとき	いろいろと試みてダメな場合はMyUSページ上部の「Contact Us」から問い合わせをしてみる
✓	推奨するオプション	<ul style="list-style-type: none"> ● Fragile stickers (2ドル): 「割れ物注意!」というシール。このシールをそれぞれのダンボールに貼ってもらうことで、少しでも扱いを丁寧にしてもらえ ● Add extra packing (5ドル): 緩衝材。商品と商品の間にできた隙間にプチプチや新聞紙などを入れてもらうことで、商品の破損を最小限に食い止められる
✓	返品	<ul style="list-style-type: none"> ● アメリカAmazon、FBAセラーから商品を仕入れた場合はAmazon注文履歴から返品したい商品を選び「UPS drop off」を選択し返送ラベルを発行、そのラベルを添付してMyUSにメールを送る ● 自己発送のセラーから商品を仕入れた場合「返送ラベル」は自動的に発行されず、セラーから発行してもらう。「商品を返品したいので返送ラベルを発行してください」とセラーに連絡をしてみる

16 商品登録4つの手順

✓	「コンディション説明」で差別化	「コンディション説明」でライバルと差別化を図る。同じ価格で「新品未開封」としか書かれていないセラーと、丁寧にコンディションを書いているセラーでは雲泥の差がある。「並行輸入品です」と書くのはAmazonの規約上NG
✓	販売価格	FBAセラーの最低価格と同等か少し上の数字を入力しておく。自己発送セラーと同じ価格にしてしまうとFBAセラーのメリットを活かせないので必ずほかのFBAセラーの価格を目安に設定する
✓	在庫の設定	FBAセラーであれば「0」と入力。在庫が納品され次第、商品は自動的に出品されていく
✓	出荷方法	「商品が売れた場合、Amazonに配送を代行およびカスタマーサービスを依頼する (FBA在庫)」を選択。この設定を保存しておくとはかの商品の登録時にも自動的にこちらが選ばれる

■ 17 「FBA納品手続き」の手順

<input checked="" type="checkbox"/>	発送元設定と数量の入力	<p>セラーセントラル上部の「在庫」の中の「在庫管理」を選び、自分が納品したい商品の左のチェックボックスにチェックを入れていく。</p> <p>「新規に納品プランを作成、または既存の納品プランに追加しますか？」というページで、自宅から発送する場合は自分の住所を、納品代行業者を使う場合はその住所を入力する。</p> <p>「梱包タイプ」という項目は「個別の商品」を選んでおけば問題ない。</p> <p>「外箱で梱包された商品」という項目は1つの商品を1度に数十個や数百個など送る際に使います。</p> <p>次に、画面上部の「変更」の中の「Amazonから出荷」を選び、「在庫を納品する」をクリックする</p>
<input checked="" type="checkbox"/>	商品サイズによって配送先は異なる	<p>「大型商品」などは「サイズ」欄に「大型サイズ」と表示され配送先が別になる「ラベル貼付」は有料でAmazonがやってくれるサービスもあるが「出品者」を選択する</p>
<input checked="" type="checkbox"/>	商品ラベルと配送ラベル	<p>商品ラベルを印刷、またはPDFファイルにして保存。サイズを選び「ラベルを印刷」をクリック。</p> <p>次のページで納品する倉庫の数だけ納品IDが作成されている。「標準サイズ」と「大型サイズ」の2つの納品先がある場合などは納品IDは2つになる。</p> <p>「納品を確定」をクリックして次のページに進む。</p> <p>倉庫別に「納品作業を続ける」ボタンを押して手続きを進める。「配送業者」は決まっていれば入れる。</p> <p>「箱の数」「トラッキングID」はわかれば入力する</p>

■ 18 自己納品時の注意

<input checked="" type="checkbox"/>	メリット	<p>仕入れから荷物の到着、状態確認、手配、発送まで一連の流れを理解することができる。商品が返品されて改めて納品する場合は自分で納品することになるので、自己納品のやり方も一通り把握しておく</p>
<input checked="" type="checkbox"/>	商品ラベルの貼り間違い	<p>特に似ている商品や、サイズや色が違うだけの商品は注意。商品ラベルを間違えて貼りつけてしまった場合、1つの商品だけではなく、ほかの商品のラベルも間違っていることを意味する</p>
<input checked="" type="checkbox"/>	納品先確認	<p>納品先の倉庫がちゃんとあっているかどうか、発送前にもう一度確認する。標準サイズ、大型サイズなど納品先はほとんどの場合異なる。間違えて発送してしまうと返送されてしまうので注意</p>
<input checked="" type="checkbox"/>	サイズ	<p>基本的には1つのダンボールで140サイズ・15kgを大幅に超えないことが求められる。違反すると荷受NGとなる可能性もある</p>

19 自己納品時の注意

✓	自己発送セラーは無視	売れてから商品を仕入れる無在庫セラーも含めFBA出品をしていない自己発送セラーの価格は無視する。自己発送セラーがカートを獲得していた場合は無視して「FBAの最安値」を判断の基準にすることで利益の最大化を図っていく
✓	価格競争につきあうべきか	大切なのは手数料等も含め、自分がいくらで仕入れたのかを把握しておくこと。その把握ができていないのにも関わらず価格競争につきあってはいけない
✓	価格競争の引き金にならない	「最低価格」の欄に表示される緑色のチェックマークが出ているときは毎回商品ページまで飛んで状況を確認。もしこのときに出品しているのが自分だけや、ほかのセラーよりも安かった場合、その価格で売ってしまったらもったいないので価格を上げる
✓	いかに安く売らないか	FBA出品者が自分を含め3人しかいなかった場合、自分が価格を引き上げることでほかの2人がそれに乗ってきてくれたりする。出品しているFBAセラーが自分しかいない場合はいくらまでならカートが獲れるのか上限の価格を探る
✓	価格改定は週に何回行うべきか	平日は気が向いたら、土日はできるかぎり行う。副業で実践している多くの人にとって「時間ができる ⇨ 価格改定する」となる。この間に価格が大きく変動していく可能性もあるため動向をチェックしていく。また土日は商品がよく売れるため価格設定には気をつけるべき

20 ライバルに差をつける「リサーチの発展」

✓	売れている商品の周辺を探す	いい商品の「まわり」にはほかにもいい商品がある可能性が高い。売れている商品の「周辺」にも売れている商品があるということを常に頭に入れておき、芋づる式にいい商品を見つける
✓	色違いサイズ違い	売れている商品に複数の色やサイズがある場合はそれらも売れる可能性が高い。いい商を見つけたらそれ1つで終わらないこと
✓	最適なページに出品	まったく同じ商品でも商品ページが複数になっていることがあり、その中でも「並行輸入」と書かれているページと、そうでない場合がある。価格、競合出品者の数、ランキング、プライスチェックを吟味して、より良い条件のほうを選ぶ

■ 21 リピート仕入れ

<input checked="" type="checkbox"/>	商品は 繰り返し売る	一度利益が取れた商品は、たとえ一時的に価格が崩壊しても、またいずれ利益が取れるようになることが多々ある。自分が一度仕入れた商品に関しては「永遠に売っていく」くらいの気持ちでいい。すでに売ったことのある商品を改めて仕入れて売るということも絶対に忘れないこと
<input checked="" type="checkbox"/>	販売相場の 把握	商品を一度セラーセントラルに登録すると、以後の販売相場の把握が簡単になる。「在庫管理画面」の「設定」から「カートボックス価格」を表示できるようにし「カートボックス価格」を「利用可能時に表示」にして保存。その状態で在庫管理画面を上から見ていき、在庫がゼロのものの中で、「自分が販売した価格をカートボックス価格が上回っているもの」を中心にチェックする。商品価格（販売相場）は常に変動しているので、価格が上がったタイミングで再び仕入れるかどうかを判断していく
<input checked="" type="checkbox"/>	リピート 仕入れの個数	はじめは1個だけ仕入れてみて、売れたら3個、5個と増やしていてもいいのだが、リピート仕入れでも「1個しか仕入れない」という考えでも問題ない。毎回1～2カ月など、あくまでも短期間で売り切れる個数を仕入れるということを意識してリピート仕入れをする

■ 22 仕入れ先を拡大する

<input checked="" type="checkbox"/>	「eBay」を 利用する	世界最大のオークションサイトeBayは「オークション」だけでなく、普通のネットショッピングも行っておりどちらからも仕入れをすることが可能。ここで仮にアメリカのAmazonよりも商品を安く仕入れることができれば、ほかのセラーよりも優位に販売ができるようになる
<input checked="" type="checkbox"/>	Google Shopping	Google Shoppingの検索窓に探したい商品名を入力。その商品や扱っているショップ数、最安値などが表示される。あまりに安い場合は疑ってかかることも大切。ショップ評価も見られるので参考にする
<input checked="" type="checkbox"/>	PayPalに 対応 しているか	PayPalが間に入っていると取引に問題があっても「お金」は保障される。対応していないショップであれば、まずは何か商品を1つ買ってみて何日くらいで商品が届くか、商品の品質に問題はないかをチェックしてみる
<input checked="" type="checkbox"/>	ヨーロッパ 仕入れ	基本的にAmazon輸入では「どこの国からでも」仕入れをすることが可能。少しずつ仕入れ先を開拓していくことで、右肩上がりに利益は増えていく